

Koordination und Verteilung: zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie

Beckert, Jens

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Beckert, J. (2009). *Koordination und Verteilung: zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie*. (MPIfG Discussion Paper, 09/2). Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-302688>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.



MPIfG Discussion Paper 09/2

Koordination und Verteilung

Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie

Jens Beckert



Jens Beckert
Koordination und Verteilung: Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie

MPiFG Discussion Paper 09/2
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
February 2009

MPiFG Discussion Paper
ISSN 0944-2073 (Print)
ISSN 1864-4325 (Internet)

© 2009 by the author(s)

Jens Beckert is director at the Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne.
beckert@mpifg.de

MPiFG Discussion Papers are refereed scholarly papers of the kind that are publishable in a peer-reviewed disciplinary journal. Their objective is to contribute to the cumulative improvement of theoretical knowledge. The papers can be ordered from the institute for a small fee (hard copies) or downloaded free of charge (PDF).

Downloads
www.mpifg.de
Go to *Publications / Discussion Papers*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Max Planck Institute for the Study of Societies
Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany
Tel. +49 221 2767-0
Fax +49 221 2767-555
www.mpifg.de
info@mpifg.de

Abstract

Uncertainty has become a central theoretical vantage point in economic sociology. This paper explores the question of whether uncertainty can actually be the paradigmatic vantage point for a sociological perspective on the economy. I argue that issues relating to the social coordination of economic activity, which are the main focus of such an approach, only address a subset of the sociologically relevant questions regarding the economy. Too little attention is being paid to the political and social conflicts surrounding the distribution of economic wealth. To give these issues greater priority in research in economic sociology, we need to alter our perception of the organization of the economy, viewing it as a process of struggle between actors vying to shape economic structures in ways that promote their material and ideal interests. While this proposal is not incompatible with developing an approach to economic sociology based on the problem of uncertainty, it does require that such an approach be put on a wider footing.

Zusammenfassung

Die Problematik der Ungewissheit hat sich zu einem zentralen theoretischen Ausgangspunkt wirtschaftssoziologischer Forschung entwickelt. Das Papier diskutiert die Frage, inwieweit Ungewissheit tatsächlich als paradigmatischer Ansatzpunkt zur Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene aus soziologischer Perspektive dienen kann. Ich argumentiere, dass die durch den Ausgang beim Problem der Ungewissheit in den Vordergrund rückende Problematik der sozialen Koordinierung wirtschaftlichen Handelns nur einen Teil der soziologisch relevanten Fragestellungen bei der Untersuchung ökonomischer Phänomene in den Blick geraten lässt. Zu wenig beachtet werden Fragen der Verteilung des in der Wirtschaft erzeugten Reichtums und der im Wirtschaftssystem und der Gesellschaft darum geführten politischen und sozialen Kämpfe. Diese Fragen stärker in die wirtschaftssoziologische Forschung einzubeziehen, verlangt, die Ordnungsprozesse in der Wirtschaft stärker als Auseinandersetzungen zwischen Akteuren zu verstehen, in denen sie versuchen, soziale Strukturen entsprechend ihren materiellen und ideellen Interessen zu gestalten. Diesen Aspekt vermehrt in die wirtschaftssoziologische Forschung einzubeziehen, ist nicht inkompatibel mit der Formulierung des Ansatzes der Wirtschaftssoziologie von der Problematik der Ungewissheit her, verlangt jedoch dessen Ausweitung.

Inhalt

1	Ungewissheit und wirtschaftliche Ordnung	6
2	Ungewissheit in der wirtschaftssoziologischen Forschung	11
3	Koordination und Verteilung	13
4	Schluss	17
	Literatur	18

Zu ihrer Legitimierung muss wirtschaftssoziologische Forschung erklären können, worin die Spezifik eines soziologischen Ansatzes der Analyse wirtschaftlicher Strukturen und Prozesse besteht (Beckert 1996). Warum bedarf es der soziologischen Beschäftigung mit dem Feld der Wirtschaft, gibt es doch mit den Wirtschaftswissenschaften eine ausdifferenzierte sozialwissenschaftliche Disziplin, die ihren Gegenstandsbereich in der Erforschung wirtschaftlicher Phänomene hat? Die sich seit den Achtzigerjahren entwickelnde neue Wirtschaftssoziologie hat diese Frage vornehmlich mit Verweis auf die Bedeutung sozialer Beziehungen für wirtschaftliche Handlungsergebnisse beantwortet. Die Spezifik der Wirtschaftssoziologie wird darin gesehen, das Handeln in wirtschaftlichen Kontexten aus den konkreten sozialen Beziehungen zu erklären, in die diese „eingebettet“ sind (Granovetter 1985). Ein anderer Vorschlag zur Verortung eines spezifisch soziologischen Ansatzpunktes in der Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene besteht darin, das Problem der Ungewissheit beziehungsweise der doppelten Kontingenz zum Ausgangspunkt wirtschaftssoziologischer Forschung zu machen (Beckert 1996, 1997). Dieser Vorschlag hat viele Quellen in der Soziologie (Luhmann 1984; Merton 1936; Parsons 1949 [1937]) und auch in der ökonomischen Theorie (Keynes 1973 [1937]; Knight 1985 [1921]) und wurde in der aktuellen Wirtschaftssoziologie von Autoren mit ganz unterschiedlichen Theorieansätzen und empirischen Forschungsgegenständen aufgegriffen und entwickelt (Deutschmann 1999; Favereau/Lazega 2002; Ganßmann 2007, 2008; Guseva/Rona-Tas 2001; Podolny 2005; Rössel 2007; Stark 2009; White 2002). Tatsächlich scheint die Wirtschaftssoziologie mit dem Problem der Ungewissheit einen theoretischen Ausgangspunkt identifiziert zu haben, der es ihr erlaubt, ein eigenständiges Forschungsprogramm zur Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene zu entwickeln. Zwar ist bis heute daraus noch kein kohärentes Theoriesystem entstanden, doch gibt es Ansätze dazu, und die verschiedenen Versatzstücke sind hinreichend kompatibel, um eine solche theoretische Integration möglich erscheinen zu lassen.

Hier möchte ich keinen Beitrag zu dieser theoretischen Integration leisten (siehe hierfür zum Beispiel Beckert 2007, 2009). Vielmehr setze ich mich kritisch mit der Frage auseinander, inwieweit Ungewissheit tatsächlich als paradigmatischer Ansatzpunkt der Wirtschaftssoziologie dienen kann und wo Beschränkungen dieses Ansatzes liegen. Welche Handlungs- und Ordnungsprobleme geraten von diesem Ausgangspunkt in den Blick und welche für die soziologische Beschäftigung mit der Wirtschaft wichtigen Phänomene werden möglicherweise vernachlässigt? Diese Fragestellung zielt zugleich auf die Benennung ergänzender und möglicherweise alternativer Problemstellungen einer soziologischen Beschäftigung mit der Wirtschaft.

Im ersten Teil meines Beitrags werde ich zunächst kurz das Argument rekapitulieren, weshalb die Problematik der Ungewissheit ein spezifisch soziologisches Forschungsprogramm für die Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene begründen kann, und anhand von einigen Beispielen wirtschaftssoziologischer Forschung darlegen, welche

theoretischen und empirischen Erkenntnisse daraus gewonnen wurden. Im zweiten Teil argumentiere ich dann kritisch, dass die durch den Ausgang beim Problem der Ungewissheit in den Vordergrund rückende Problematik der sozialen Koordinierung wirtschaftlichen Handelns nur einen Teil der soziologisch relevanten Fragestellungen bei der Untersuchung ökonomischer Phänomene erfasst. Im Vordergrund steht die Koordination wirtschaftlichen Handelns als Voraussetzung der Ausbildung stabiler wirtschaftlicher Handlungsstrukturen. Kaum beachtet werden hingegen Fragen der Verteilung des in der Wirtschaft erzeugten Reichtums und der im Wirtschaftssystem und der Gesellschaft darum geführten politischen und sozialen Kämpfe. Dies aber sind eminent soziologische Fragen. Sie gehen über die Problematik der Erklärung der Reproduktion wirtschaftlicher Strukturen hinaus und zielen auf die systematische Verbindung von wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ordnung. Diese Fragen stärker in die wirtschaftssoziologische Forschung einzubeziehen, ist nicht inkompatibel mit der Formulierung des Ansatzes der Wirtschaftssoziologie von der Problematik der Ungewissheit her. Sie verlangen jedoch, die Ordnungsprozesse in der Wirtschaft, mit denen Ungewissheit reduziert wird, als politische und soziale Auseinandersetzungen zwischen Akteuren zu verstehen, in denen sie versuchen, soziale Makrostrukturen nach ihren materiellen und ideellen Interessen zu gestalten. Dabei entfalten sich dynamische Prozesse, durch die Ungewissheit sowohl reduziert als auch erhöht und außerdem zwischen den Akteuren verschoben wird.

1 Ungewissheit und wirtschaftliche Ordnung

Die theoretische Begründung für die Entscheidung, die Ungewissheitsproblematik zum Ausgangspunkt wirtschaftssoziologischer Forschung zu machen, lässt sich am einfachsten aus einer Gegenüberstellung mit der Modellierung wirtschaftlicher Ordnung in der ökonomischen Theorie herleiten.

Die Grundmodelle der Wirtschaftswissenschaften sind hinsichtlich der sozialen Voraussetzungen wirtschaftlicher Ordnung anspruchlos. Die vollständig informierten, auf perfekten Märkten agierenden Akteure gelangen zu pareto-optimalen Gleichgewichten allein auf Grundlage ihrer individuellen Präferenzen und deren rationaler Verfolgung in Tauschakten. Dieser Auffassung zufolge kann sich in den als „Märkte“ bezeichneten Handlungsarenen „soziale Ordnung“ stabilisieren, weil der Tausch Vorteile für alle Beteiligten mit sich bringt. Tausch wird so lange stattfinden, wie ein Akteur durch weiteren Tausch seinen Nutzen erhöhen kann, ohne dadurch andere Akteure schlechter zu stellen (Pareto-Effizienz).

In diesem Ordnungsmodell sind allerdings weitreichende Handlungs- und Informationsannahmen vorausgesetzt, durch die es den Akteuren möglich ist, optimale Handlungsstrategien zu kalkulieren. Solange unterstellt wird, dass diese Annahmen erfüllt

sind, können wirtschaftliche Allokationsprozesse aus den Eigeninteressen der beteiligten Akteure erklärt werden, und die Untersuchung von wirtschaftlichen Prozessen kann sich auf die Ausbildung von Gleichgewichten durch Preisanpassungen konzentrieren. „[O]rder is grounded in each agent acting rationally to maximize his or her own preferences within the constraints of a competitive economy“ (Gould 1991: 92–93; vgl. auch Hirschman 1986: 123).

Das Problem der Ungewissheit wird nun relevant, wenn von den in den ökonomischen Standardmodellen gemachten Annahmen abgerückt wird. Wenn Akteure in Tauschprozessen nicht über perfekte Informationen verfügen und entweder nicht wissen, welche Zustände der Welt jetzt oder in der Zukunft existieren, oder aber die Handlungsweisen wichtiger anderer strategischer Akteure nicht eingeschätzt werden können, verlieren die an ihrem Nutzen orientierten handelnden Akteure die Grundlage, um Maximierungsentscheidungen kalkulieren zu können. Zum einen ist dies ein Problem der Komplexität von Entscheidungssituationen. Die kognitiven Kapazitäten der Informationsverarbeitung von Menschen sind beschränkt. Daher berücksichtigen sie bereits in relativ wenig komplexen Entscheidungssituationen nicht sämtliche Variablen und machen Fehler in ihrer Kalkulation. Dies ist Gegenstand der Entscheidungsmodelle der Carnegie-School geworden (Simon 1992) und wird heute in einer Vielzahl kognitionspsychologischer Forschungen untersucht, die auf systematische Entscheidungsfehler von Menschen hinweisen (Kahneman/Knetsch/Thaler 1986).

Zum anderen gelangt Ungewissheit in ökonomische Handlungssituationen, weil auch wirtschaftliches Handeln soziales Handeln ist und die Akteure jeweils mit der Reflexivität des Handelns ihrer Gegenüber rechnen müssen (Ganßmann 2007). Die soziale Ungewissheit von Entscheidungssituationen ist erstmalig von Talcott Parsons (Parsons/Shils 1951) in dem Begriff der „doppelten Kontingenz“ gefasst worden, der später auch von Niklas Luhmann (1984) aufgenommen wurde. Doppelte Kontingenz meint, dass auf andere bezogenes Handeln nicht nur von Ego abhängig ist, sondern auch von Alter, der in seinen Entscheidungen genauso frei und unberechenbar ist wie Ego. Unter der Bedingung doppelter Kontingenz kommen Handlungen nur zustande, wenn die Akteure wechselseitig Erwartungen hinsichtlich ihrer jeweiligen Reaktionen ausbilden, die von dem anderen einbezogen werden können. Insbesondere Heiner Ganßmann (2007) hat sich in den letzten Jahren mit der Bedeutung dieser Problematik beschäftigt und dabei gezeigt, dass ein Verständnis von Marktprozessen nur möglich ist, wenn der wechselseitigen Reflexivität sozialer Interaktion Rechnung getragen wird.

Schließlich ist das Problem der Ungewissheit mit der prinzipiellen Offenheit der Zukunft verbunden. Für Probleme der Komplexität und der doppelten Kontingenz lässt sich sagen, dass die Akteure zwar die optimale Handlungsalternative *ex ante* nicht kalkulieren können, sie sich aber in einem prinzipiell geschlossenen Möglichkeitsraum befinden. Zwar sind dem Handelnden nicht alle Möglichkeiten bekannt, sie könnten ihm aber prinzipiell bekannt sein. Die Offenheit zukünftiger Entwicklung, die aus der Möglichkeit von Kreativität und unvorhersehbaren strukturellen Wandlungsprozessen entsteht, führt

hingegen zu „fundamentaler Ungewissheit“ (Dequech 2000). „The list of possible events is not predetermined or knowable *ex ante*, as the future is yet to be created. This means that some relevant information cannot be known, not even in principle, at the time of making many important decisions“ (Beckert/Dequech 2006: 583). An diese Facette von Ungewissheit hat während der letzten Jahre insbesondere Christoph Deutschmann (1999, 2008) angeknüpft. Die Kreativität von Arbeitsprozessen und unternehmerischem Handeln ist konstitutive Grundlage für die Dynamik kapitalistischer Akkumulationsprozesse, bringt aber zugleich Ungewissheit in Entscheidungen und macht damit die Vorstellung einer restlosen rationalen Kalkulierbarkeit ökonomischen Handelns gerade für kapitalistische Ökonomien zu einem unzureichenden theoretischen Modell.

Alle drei hier unterschiedenen Quellen von Ungewissheit führen dazu, dass sich Entscheidungsprozesse in der Ökonomie nicht einfach als Optimierungshandeln verstehen lassen. In Situationen mit Ungewissheit fehlen die Grundlagen für die notwendigen Kalkulationen, die in den ökonomischen Standardmodellen immer vorausgesetzt werden (Bandelj 2008: 168). Die ökonomische Theorie reagiert auf diese Argumente vornehmlich, indem sie ihre handlungstheoretischen Grundlagen durch die Reformulierung der nicht kalkulierbaren Ungewissheit als kalkulierbares Risiko verteidigt und damit wieder mit den Modellprämissen kompatibel macht (Beckert 1996; Williamson 1993). Doch lassen sich solche Versuche als Immunisierung verstehen, und die ökonomische Theorie wird letztlich nur dann ihren eigenen Gegenstandsbereich verstehen können, wenn sie Kreativität und Reflexivität des Handelns integriert (Ganßmann 2007: 77). Die grundlegende sich aus der Problematik von Ungewissheit herleitende Frage lautet: Wie treffen intentional rationale Akteure Entscheidungen in Situationen, in denen sie nicht wissen können, welches die optimale Handlungsalternative ist?

Mit dieser Frage werden wirtschaftliche Phänomene als genuin soziologischer Gegenstandsbereich erkennbar. Denn Handeln kann jetzt nicht mehr individualistisch als kalkulativer (oder behavioristischer) Automatismus verstanden werden. Soll es andererseits nicht als einfach zufällig erscheinen und damit unerklärt bleiben, dann muss erklärt werden, wie Akteure sich davon überzeugen, mit ihrer Entscheidung „richtig“ zu liegen und sich auf riskante Handlungen einlassen, anstatt in ängstliche Inaktivität zu verfallen.

In der ökonomischen Theorie sind diese Fragestellungen insbesondere in der Informationsökonomie (Stigler 1961) und im neuen ökonomischen Institutionalismus (North 1990; Williamson 1985, 2000) zum Gegenstand geworden. Die Informationsökonomie rückt von der Annahme vollständiger Informiertheit der Akteure hinsichtlich der Qualität von Gütern ab. Der paradigmatische Ausgangspunkt dieser Forschungsrichtung ist der Aufsatz von George Akerlof (1970) „The Market for ‚Lemons‘“, der zeigt, dass unter der Annahme asymmetrischer Informationsverteilung – der potenzielle Käufer weiß weniger über die Qualitätseigenschaften des zum Verkauf stehenden Gutes als der Verkäufer – sich kein Markt ausbildet, es also zu Marktversagen kommt. Daher lässt sich Tausch bei fehlenden Informationen zu den Eigenschaften eines Produktes eben nicht

allein aus den Präferenzen der Akteure und ihrer Maximierungsabsichten erklären. Die Informationsökonomie setzt zur Lösung auf die Einführung von Sicherungsinstitutionen durch die Marktanbieter, wie etwa eine Gebrauchtwagenangarantie oder Investitionen in die Reputation des Anbieters, durch die das Ausbeutungsrisiko für den Käufer reduziert und Kaufbereitschaft erzeugt wird. Der Markt ist damit zwar weniger effizient, als er bei vollständiger Informiertheit der Marktparteien wäre, jedoch kommen die marktkonstituierenden Tauschakte zustande.

Die neue institutionelle Ökonomie (North 1990; Richter/Furubotn 2003; Williamson 1975, 1985, 2000) radikalisiert die Handlungsannahmen der neoklassischen Theorie, indem sie die seit den Anfängen der modernen Wirtschaftswissenschaften mitschwingende Vorstellung eines „ehrbaren Kaufmanns“, der zwar an seinem Vorteil orientiert handelt, zugleich aber die Eigentumsrechte anderer achtet (Hirschman 1987), aufgibt. An die Stelle dieser Annahme rückt ein hobbesianisches Handlungsmodell des „self-interest seeking with guile“ (Williamson 1975: 255), also eines Akteurs, der opportunistisch nach seinem individuellen Vorteil strebt und dabei auch bestehende Regeln rücksichtslos verletzt. Opportunismus und „begrenzte Rationalität“ (Simon 1955) der Akteure führen zu Ungewissheit, die durch Marktinstitutionen begrenzt werden muss.

Wenn von zentralen Annahmen der allgemeinen Gleichgewichtstheorie abgerückt wird, so lassen sich die Befunde der Informationsökonomie und der neuen institutionalistischen Ökonomie verallgemeinern, treten die Ordnungsprobleme auf Märkten wieder auf, die durch die heroischen Annahmen der neoklassischen Theorie verdeckt worden waren. Zur Lösung bedarf es institutioneller Regeln, die opportunistisches Handeln von Akteuren, durch das Tauschpartner ausgebeutet würden, unterbinden. Spezifisch für diese Lösung des Ordnungsproblems in der ökonomischen Theorie ist, dass institutionelle Regulierungen effizienztheoretisch aus den Interessen der beteiligten Akteure erklärt werden, womit letztlich die individualistische Grundlage der Erklärung der Ordnung von Märkten doch beibehalten wird. Die Herleitungen bestehender Institutionen sind nicht historisch angelegt, sondern bedienen sich funktionalistischer Annahmen.

Die vom Problem der Ungewissheit ausgehende Wirtschaftssoziologie steht insofern mit den eben skizzierten ökonomischen Theorien in Übereinstimmung, als auch sie die Problematik in der Reduktion von Handlungskontingenz erkennt, durch die sich die wechselseitigen Erwartungen der potenziellen Tauschpartner stabilisieren können, sodass diese die Bereitschaft entwickeln, sich auf die prinzipiell riskanten Transaktionen einzulassen. Ein entscheidender Unterschied besteht allerdings darin, dass die sozialen Strukturen, die zur Handlungskoordination beitragen, nicht als effiziente, sich aus dem nutzenmaximierenden Handeln der beteiligten Akteure erklärende Lösungen verstanden werden. Vielmehr sind sie Elemente einer teils immer schon gegebenen sozialen und politischen Umwelt, innerhalb derer wirtschaftliches Handeln stattfindet, und Teil eines in politischen und sozialen Auseinandersetzungen entstandenen Regulationssystems. Effizienz ist dadurch allenfalls *ein* normatives Kriterium, das die Genese der Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns beeinflusst.

Die Wirtschaftssoziologie untersucht vor diesem Hintergrund, wie die Handlungen von Akteuren durch die sozialen Kontexte beeinflusst und konstituiert werden, in denen sie stattfinden. Die sozialen Kontexte lassen sich als soziale Makrostrukturen bezeichnen, wobei diese noch einmal differenziert werden können (Beckert 2007). So wird wirtschaftliches Handeln zum einen durch formale institutionelle Regeln gesteuert, die Handlungserwartungen beinhalten, deren Nichterfüllung sanktioniert wird. Zu den sozialen Kontexten gehören zweitens soziale Netzwerkstrukturen beziehungsweise die relationale Positionierung der Akteure im Feld, durch die Handlungsoptionen und -restriktionen zwischen den Akteuren (ungleich) verteilt sind. Schließlich stellen kulturell verankerte Rahmungen des Handelns eine dritte soziale Makrostruktur dar, die wirtschaftliches Entscheidungshandeln beeinflusst. Im Unterschied zur ökonomischen Theorie werden die sozialen Makrostrukturen dabei nicht als externe Restriktionen des Handelns verstanden (die „Spielregeln“ in der Definition von Douglass North), sondern ebenso als konstitutiv für die Akteure selbst. Sie sind endogener Bestandteil der Handlungssituation und etablieren einen intersubjektiv geteilten Handlungsraum. Anders als in der ökonomischen Theorie und deren Vorstellung von „natürlichen Neigungen“ (Adam Smith), gibt es kein handlungsfähiges Subjekt unabhängig von seiner sozialen Konstitution.

Präzise benennen lassen sich auch die spezifischen Koordinationsprobleme, mit denen Akteure in den durch Ungewissheit charakterisierten Tauschsituationen konfrontiert sind und deren Lösung nur mithilfe der durch die sozialen Makrostrukturen geschaffenen intersubjektiven Handlungszusammenhänge gelingen kann. Hier lässt sich zwischen dem Wertproblem, dem Problem des Wettbewerbs und dem Kooperationsproblem unterscheiden (Beckert 2009).

1. Ungewissheit besteht für Marktakteure zum einen aufgrund der Schwierigkeiten der Beurteilung des Wertes von Gütern. Angesichts der Vielzahl von Gütern und ihrer komplexen Qualitätseigenschaften haben Marktakteure Schwierigkeiten „in forming clear subjective values for goods in the market“ (Koçak 2003: 8). Nur wenn Käufer in der Lage sind, zwischen dem Wert von Gütern, die auf Märkten angeboten werden, zu unterscheiden und Verkäufer zuverlässig den Wert der von ihnen angebotenen Waren darlegen können, kann Kaufbereitschaft entstehen (Koçak 2003: 5–6).
2. Das zweite zu lösende Koordinationsproblem entsteht aus dem Wettbewerb zwischen Marktanbietern. Zu den tiefen Einsichten der neoklassischen Theorie zählt das Paradox, dass effiziente Märkte zwar auf vollständigem Wettbewerb basieren, im Marktgleichgewicht die Grenzkosten aber den Grenzerlösen gleichen und somit kein Profit erwirtschaftet werden kann, womit zugleich der Anreiz zur Produktion für den Markt erlischt. Gewinne werden erst möglich, wenn sich Märkte im Ungleichgewicht befinden (Chamberlin 1933; Knight 1985 [1921]; Robinson 1933). Wettbewerb ist so zwar einerseits eine konstitutive Voraussetzung von Märkten, andererseits bedroht Wettbewerb die Gewinnerwartungen von Marktanbietern, da diese sich wechselseitig zu unterbieten versuchen. Anbieter haben daher ein Interesse,

Marktstrukturen zu etablieren, die sie in für sie vorteilhafter Weise von Konkurrenten abschirmen – damit können sie Ungewissheit reduzieren.

3. Das Kooperationsproblem schließlich entsteht aus den sozialen Risiken, die Marktakteure aufgrund ihrer unvollständigen Kenntnis der Handlungsabsichten des Tauschpartners und der Qualität des zu erwerbenden Produktes eingehen. Marktbeziehungen sind riskant, wenn ein Tauschpartner in Vorleistung tritt, ohne sicher sein zu können, dass der andere seine vertraglichen Verpflichtungen auch tatsächlich einhält, oder wenn Verträge unvollständig spezifiziert sind. Diese Risiken sind umso größer, je schwieriger die Qualität eines Produktes zu erkennen beziehungsweise zu spezifizieren ist und je geringer die Fähigkeiten des Käufers sind, von den manifesten Signalen des Verkäufers auf dessen tatsächliche Handlungsabsichten zu schließen. Nur wenn der Käufer zuversichtlich ist, vom Vertragspartner nicht ausgebeutet zu werden, wird er sich auf den Markttausch einlassen.

Die institutionelle, sozialstrukturelle und kulturelle Einbettung von Märkten kann als Voraussetzung zur Lösung genau dieser Probleme analysiert werden und ist Grundlage der Möglichkeit der Konstitution wirtschaftlicher Ordnung. Wirtschaftliches Handeln ist durch die konstitutive Verbindung mit den sozialen Makrostrukturen immer zugleich auch soziales Handeln und die Ökonomie ist immer Teil der gesellschaftlichen Ordnung. Dass soziale Makrostrukturen Unsicherheit reduzieren, indem sie reziproke Handlungserwartungen stabilisieren, bedeutet zugleich nicht, dass Ungewissheit aufgehoben wäre. Vielmehr müssen die Akteure immer mit der Möglichkeit unkonventioneller (unerwarteter) Anwendungen institutioneller Regeln, mit nicht intendierten Handlungsfolgen und völlig neuen Handlungsoptionen rechnen, die aus technologischen, politischen und kulturellen Entwicklungen entstehen (Beckert 1999; Dequech 2000; Deutschmann 2008; Streeck/Thelen 2005). Unsicherheit bleibt also im Handlungshorizont der Akteure immer erhalten, wird durch die sozial konstituierten reziproken Handlungserwartungen aber so reduziert, dass Akteure meinen, die Situation hinreichend abschätzen zu können, um Präferenzen zu bilden und sich auf die wettbewerblichen und auf die in der Möglichkeit des opportunistischen Handels der Tauschreflektanten (Weber) gründenden Risiken des Tauschs einzulassen.

2 Ungewissheit in der wirtschaftssoziologischen Forschung

Diese Grundkonzeption einer vom Problem der Ungewissheit ausgehenden Wirtschaftssoziologie hat zu einer Vielzahl von empirischen Anwendungen geführt, von denen hier nur ein ganz kleiner Ausschnitt angeführt werden kann. Alya Guseva und Akos Rona-Tas (2001) haben in einer Untersuchung der Entstehung von Kreditkartenmärkten in den vormals sozialistischen Ländern gezeigt, dass Kreditvergabe von Institutionen abhängt, die Stabilität ermöglichen, Ereignisse richtig kategorisieren und die Veri-

fikation und Akkumulation von Informationen ermöglichen. Die Abwesenheit solcher Institutionen in Russland unmittelbar nach dem Ende der Sowjetunion führte dazu, dass die Vergabe von Kreditkarten stark eingeschränkt war und, soweit sie stattfand, auf Vertrauen aus persönlichen Netzwerkbeziehungen der Banken beruhte. In ihrer Studie zur Lenkung von Strömen ausländischer Direktinvestitionen in Osteuropa hat Nina Bandelj (2008) gezeigt, in welchen Dimensionen potenzielle Investoren mit nicht in Risiko transformierbarer Unsicherheit konfrontiert sind und wie diese Unsicherheit zu einer ständigen Anpassung von Handlungsstrategien sowie der sozialen Verankerung von Entscheidungen führt: „To maneuver the shifting terrain of situational uncertainty, actors rely on their social networks, fall back on cultural conceptions of political alliances, follow routines, and trust emotions“ (ebd.: 193). Beckert und Rössel (2004; Rössel 2007) haben in der Untersuchung des Marktes für zeitgenössische Kunst den Zusammenhang zwischen Preisbildung und Intermediären, also Galeristen, Museumskuratoren, Kunstkritikern und Kunsthochschulen, gezeigt, die durch ihre Beurteilung von Kunstwerken und Künstlern den Wert der Werke im Feld der Kunst erst konstituieren. Bestimmte Praktiken der Preisbildung von Galerien, wie etwa der Verkauf gleichgroßer Bilder zum gleichen Preis und der Verzicht auf Preisabschläge bei schwer verkäuflichen Werken, lassen sich als Strategien der Reduktion von Ungewissheit in einem durch hochgradige Kontingenz charakterisierten Markt verstehen (Velthuis 2005). Der Zusammenhang zwischen Status und Qualitätszuschreibung ist von Joel Podolny (1993) auch für Investmentbanken untersucht worden. Die potenziellen Kunden der Banken, die nicht in der Lage sind, die Qualität der angebotenen Leistungen zu vergleichen, interpretieren deren Status als Qualitätssignal: „If an actor is uncertain of the actual quality of the goods that confront her in the market, or if she is unwilling or unable to bear the search costs of investigating all the different products in the market, then she regards that other market participants have for a given producer as a fairly strong indicator of the quality of that producer’s output“ (ebd.: 831). Auf dem Gebiet der Geldtheorie hat Heiner Ganßmann (2008) jüngst die Problematik der Ungewissheit zum Ausgangspunkt einer soziologischen Geldanalyse gemacht. Geld spielt eine zentrale Rolle für die Handlungskoordination der Akteure, indem es die Kontingenz wirtschaftlicher Interaktionen reduziert. „In the economic context of markets and money, [the] fundamental uncertainty involved in interaction in general is both further increased – due to the coexistence of a social division of labor and the ex post coordination of economic activities – and reduced – due to the simultaneous functioning of money as a medium of communication, a metric, and an instrument of appropriation“ (ebd.: 2). Geld absorbiert Ungewissheit, indem es ein gemeinsam geteiltes System der Evaluierung von Waren etabliert und auch, weil Tauschakte in der Geldökonomie immer so aufgebaut sind, dass Geld die Gegenleistung für jegliche Ware ist (ebd.: 7). Christoph Deutschmann (1999, 2008) hat den Zusammenhang von Ungewissheit und Institutionen zum Ausgangspunkt einer Theorie kapitalistischer Dynamik gemacht. Zwar müssen wirtschaftliche Austauschbeziehungen durch Institutionen stabilisiert werden, doch ist die Erwirtschaftung von Gewinn gerade abhängig von einem Routinen durchbrechenden und nicht rational kalkulierbaren Unternehmertum. Kapitalistische Gesellschaften oszillieren daher zwischen der Reduktion von Ungewissheit durch Institutionen und der

Schaffung neuer Ungewissheit durch das Durchbrechen eingeübter Handlungsweisen. Schließlich geht die in Frankreich entstandene Ökonomie der Konventionen (Favereau/Lazega 2002) vom Problem der wechselseitigen Abstimmung von Handlungen in Situationen aus, die durch Ungewissheit gekennzeichnet sind, die aus der Komplexität von Verständigungs- und Bewertungsmöglichkeiten von Gütern entsteht. Konventionen werden in dieser Theorietradition als Dispositive zur Koordinierung von Handlungen unter Bedingung von Ungewissheit verstanden (vgl. Diaz-Bone 2008).

3 Koordination und Verteilung

Diesen Beispielen ließen sich viele andere hinzufügen, die zeigen, in welcher vielfältiger Weise der vom Problem der Ungewissheit ausgehende Ansatz wirtschaftssoziologische Forschung prägt. Die Koordinationsprobleme, mit denen Akteure im Feld der Wirtschaft aufgrund der Ungewissheit der Handlungssituation konfrontiert sind, finden zumindest partiell ihre Lösung in der sozialen Strukturierung des Handlungsfeldes.

Der Erfolg des Ansatzes für die Wirtschaftssoziologie ist unzweifelhaft. Doch ist er auch hinreichend für die soziologische Untersuchung der Wirtschaft? Eine von der Problematik der Koordination wirtschaftlichen Handelns her angelegte Wirtschaftssoziologie verweist in erster Linie auf die sozialen Voraussetzungen des Funktionierens hochgradig arbeitsteiliger wirtschaftlicher Prozesse und zielt auf das Problem der Herstellung stabiler Erwartungsstrukturen. Gezeigt wird, wie kapitalistische Ökonomien von einem ausgeklügelten Institutionensystem abhängen, auf Netzwerkbeziehungen zwischen den Akteuren angewiesen sind, moralische Handlungsvoraussetzungen haben und auf kulturell verankerte Wissensbestände zurückgreifen (Smelser/Swedberg 2005). Märkte, Unternehmen oder industrielle Distrikte werden so jeweils vor dem Hintergrund der Fragestellung untersucht, welche Bedeutung den soziologischen Erklärungsfaktoren für das Verständnis des Funktionierens ökonomischer Strukturen zukommt. Dabei wird in einigen Fällen der effizienztheoretischen Argumentation der ökonomischen Theorie gefolgt. Dies gilt, wenn die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns als notwendige Voraussetzung wirtschaftlich effizienter Strukturen untersucht wird (Burt 1992). Zumeist wird jedoch die effizienztheoretische Erklärung sozialer Einbettung zurückgewiesen und stattdessen das systemische Problem der stabilen Reproduzierbarkeit von Strukturen (White 1981) beziehungsweise des Überlebens der Firmen in organisationalen Feldern (Fligstein 2001) in den Vordergrund gerückt. Firmen bedürfen „stabiler Welten“, da sie sich nur unter dieser Bedingung reproduzieren können und damit eine wirtschaftliche Ordnung entstehen kann, die wirtschaftlichen Wohlstand produziert.

In der Betonung der Voraussetzungen der Handlungskoordination unter Bedingungen von Ungewissheit bleibt jedoch sekundär, *welche Form* die Ordnung ermöglichenden Strukturen annehmen. In der Frage nach der konkreten Ausgestaltung der „Einbettung“

wirtschaftlichen Handelns und deren Genese liegt jedoch ein zentraler Aspekt des soziologischen Interesses an wirtschaftlichen Phänomenen. Denn die sozialen Makrostrukturen koordinieren ja nicht nur wirtschaftliches Handeln, sondern bestimmen zugleich die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft und die Verteilung des produzierten Reichtums zwischen den Akteuren. Dass gesellschaftliche Konflikte im Wesentlichen Konflikte über institutionelle Regelungen sind, lässt sich nur erklären, wenn berücksichtigt wird, dass Institutionen nicht einfach technokratische Strukturen der Handlungskoordination sind, sondern sich in ihnen materielle und ideelle Interessen realisieren, die zwischen den Akteuren umkämpft sind.

Die Interessendivergenz besteht dabei einerseits zwischen den im Markt miteinander konkurrierenden Firmen. Max Weber (1985 [1922]) hatte in seiner Analyse des Wettbewerbs einen klaren Blick für diesen eminent konflikthaften Charakter der institutionellen und sozialstrukturellen Kontextualisierung der Wirtschaft. Alle Anbieter haben ein Interesse daran, Marktstrukturen zu etablieren, die sie in für sie vorteilhafter Weise von Konkurrenten abschirmen. So entsteht eine Tendenz zu Monopolbildung und Marktversagen. Dies berührt die Interessen der Wettbewerber und der Nachfrager. Aus diesem Interessenkonflikt entsteht ein machtgestützter „Tauschkampf“ (ebd.: 36) zwischen den Marktkonkurrenten, dem Staat und Interessengruppen der Nachfragerseite um die Eindämmung, Ausweitung, Gestaltung und Regulierung von Wettbewerb (Lie 1997: 345). Das Handeln der Marktakteure zur Etablierung institutioneller Strukturen lässt sich als „getting action“ und „blocking action“ verstehen (White 1992), mit dem Vorteile gegenüber Konkurrenten erlangt werden sollen und die Verteilung des erwirtschafteten Reichtums zwischen den Unternehmen, den Arbeitnehmern und dem Staat entschieden wird. Die Dynamik dieser Auseinandersetzung entsteht aus den Interessendifferenzen zwischen den beteiligten Parteien, wobei dies nicht nur materielle Interessen sein müssen, sondern auch ideelle Interessen der Verteilungsgerechtigkeit und andere Konventionen Bedeutung erlangen. Der Staat ist in den Marktkampf durch seine Rolle bei der Rechtsetzung, zum Beispiel im Wettbewerbsrecht oder im Urheberrecht, ebenso wie durch die Einführung von Subventionen, Steuern und Zöllen sowie den Schutz von Verbrauchern involviert. Er verfolgt dabei einerseits eigene Interessen, und ist andererseits Agent für politisch organisierte Interessengruppen oder die Interessen von Wählergruppen. Die Marktanbieter selbst versuchen durch Vereinbarungen untereinander, Produktdifferenzierung, First-Mover-Vorteile, Korruption, Kartellbildung oder Monopolisierung ein Handlungsumfeld zu schaffen, das nicht nur stabil ist, sondern ihnen einen möglichst hohen Gewinn beziehungsweise Lohn sichert. Die institutionelle Einbettung der Wirtschaft findet so als Kampf zwischen den Marktakteuren um die Regulierung von Wettbewerbsbedingungen, Subventionen sowie Steuer- und Sozialabgaben statt, wobei es um Koordination, aber eben auch um die Verteilung des produzierten wirtschaftlichen Reichtums geht. Soziale Makrostrukturen erscheinen daher nicht als exogener *constraint* im Datenkranz der Akteure, sondern als endogenes Resultat der dynamischen Auseinandersetzungen um die Strukturierung wirtschaftlicher Handlungsräume.

Wie die durch die Strukturierung ökonomischen Handelns beeinflusste Verteilung aussieht, ist nicht nur für die in der wirtschaftssoziologischen Forschung hauptsächlich betrachteten Unternehmen relevant, sondern letztlich für alle Akteure der Gesellschaft, da diese sich direkt oder indirekt über Interaktionen im Wirtschaftssystem mit eigener Zahlungsfähigkeit versorgen müssen. Jegliche Institutionalisierung wirtschaftlichen Handelns führt nicht nur zur Handlungskoordination, sondern ist auch eine Entscheidung über die Verteilung wirtschaftlichen Reichtums. Erst die Berücksichtigung dieses Sachverhalts eröffnet der Wirtschaftssoziologie eine Perspektive, die über die Untersuchung der Funktionsweise eines isolierten gesellschaftlichen Teilsystems hinausgeht und tatsächlich eine gesellschaftstheoretische Perspektive auf die Einbettung der Wirtschaft ist, indem diese als Feld der machtdurchsetzten Auseinandersetzung um die Verteilung wirtschaftlicher Güter in der Gesellschaft und der Verteilung von Unsicherheiten zwischen den Akteuren beobachtbar wird.

Es sind aber durchaus nicht nur die institutionelle Einbettung wirtschaftlichen Handelns und die in Marktstrukturen etablierten Netzwerkstrukturen, die zwischen den Akteuren umkämpft sind. Vielmehr gibt es eine der formalen Institutionalisierung gewissermaßen vorgelagerte beziehungsweise zugrunde liegende Ebene intersubjektiv geteilter kognitiver Rahmungen, mit denen die Wahrnehmung ökonomischer Sachverhalte strukturiert wird. Welche Institutionen als normativ oder funktional angemessen wahrgenommen werden, welchen Stellenwert soziale Gruppen oder Anliegen in der Gesellschaft haben, ist selbst geschichtliches Resultat sozialer Kämpfe. Insbesondere Pierre Bourdieu und Autoren in der Tradition der Ökonomie der Konventionen haben diese Umkämpftheit von Wahrnehmungsschemata, mit denen Akteure im Feld der Wirtschaft ökonomische Sachverhalte erfassen und beurteilen, und deren Konsequenzen für die Verteilung gesellschaftlichen Reichtums untersucht. Bourdieu hat in seinen Untersuchungen zur Entstehung von Klassifikationen gezeigt, dass diese im sozialen Raum umstritten sind, „weil von der Durchsetzung von Klassifikationsprinzipien und Klassifikationen die Position und Identität sozialer Gruppen und Milieus im sozialen Raum abhängt“ (Diaz-Bone 2008: 336). Solche Kämpfe um Klassifikationen wurden auch von verschiedenen der Ökonomie der Konventionen zuzuordnenden Autoren erforscht. Ein Beispiel hierfür ist die Arbeit von Luc Boltanski (1990) zur Formierung der *Cadres* (in etwa: Führungskräfte) als einer identifizierbaren Berufsbezeichnung in Frankreich. Während diese Kategorie bis in die Dreißigerjahre praktisch nicht existierte, wies sie in der Volkszählung von 1982 über vier Millionen Beschäftigte aus.¹ Dies lässt sich als Resultat der Investitionsarbeit dieser Berufsgruppe im sozialen Raum verstehen, der es durch die Kombination symbolischer, politischer und institutioneller Strategien gelungen ist, als Kollektiv wahrgenommen zu werden, sich von anderen Gruppen abzugrenzen und dadurch Rechte und Status zu erlangen. Solche „Forminvestitionen“, durch die eine soziale Gruppe mit einer sozialen Kategorie identifizierbar wird, basieren auf den reflexiven und interpretativen Kompetenzen der Akteure und führen zu spezifischen, im sozialen Raum geteilten, kognitiven Strukturen, die nicht nur Koordination routini-

1 Ich beziehe mich in dieser Darstellung auf die Ausführungen von Diaz-Bone (2008: 348ff.).

sieren und vereinfachen, sondern Grundlage für die Legitimierung des Anspruchs auf Zuweisung von Geld und sozialem Status sind (vgl. auch: Diaz-Bone 2008: 374).

Oliver Godechot (2007) hat einen solchen Prozess jüngst anhand der Aushandlungsprozesse bei Investmentbanken zur Verteilung der im Handel gemachten Profite untersucht. Welche Gruppe innerhalb der Firma das Recht auf Aneignung des Gewinns hat, ist nicht objektiv festgeschrieben, sondern Resultat von formellen und informellen Verhandlungen um die Legitimität von Verteilungen. „Ist der untergeordnete Trader oder Verkäufer nur derjenige, der den primären Willen seines Vorgesetzten zur Aneignung ausführt? Oder ist er in der Lage, als Erster eine Gelegenheit auf dem Markt zu sehen und zu ergreifen? Das Vorrecht, das auf diese Weise definiert wird, spielt eine wichtige Rolle bei der Aneignung von Gewinn“ (ebd.: 274). Ein Großteil der als Boni ausgeschütteten Vergütungen wird in diesen Banken von den Aktienhändlern vereinnahmt, wohingegen die Analysten, auf deren Recherchen die Strategien der Händler aufbauen, sehr viel geringer an den gemachten Gewinnen teilhaben. Dies lässt sich als Ausdruck einer etablierten Wertigkeitsordnung verstehen, die bestimmte Handlungen als höherwertig kategorisiert und damit eine Grammatik der Koordination wirtschaftlichen Handelns etabliert, zugleich aber auch ungleiche Verteilungen in einer bestimmten Weise fest schreibt.

Bringt man die beiden wirtschaftssoziologischen Überlegungen dahingehend zusammen, dass die Koordination wirtschaftlichen Handelns aufgrund der darin enthaltenen Unsicherheit immer auf die Einbettung in soziale Makrostrukturen angewiesen ist, diese soziale Einbettung sich aber nie in einer reinen Koordinationsfunktion erschöpft, sondern immer auch Verteilungsfolgen hat, so lassen sich zwei Erkenntnisse gewinnen. Zum einen: *Den* Markt als einen unabhängig von den Interessenausinandersetzungen zwischen den beteiligten Akteuren bestehenden Koordinationsmechanismus gibt es nicht, vielmehr sind Märkte in kontingenter, von den Machtstrukturen und kognitiven Rahmungen der Akteure abhängiger Weise organisiert. Die Strukturierung von Märkten ist ein Kampffeld um die Verteilung wirtschaftlichen Wohlstands, da Märkte kein neutraler Koordinationsmechanismus sind. Aus dem politischen Charakter von Einbettung als Resultat von „Marktkämpfen“ ergibt sich, dass die Struktur von Märkten nicht innerhalb des Wirtschaftssystems als „rationale“ Lösung von Koordinationsproblemen entsteht, sondern aus bestehenden gesellschaftlichen Ordnungsstrukturen und der ökonomischen Machtverteilung emergiert.

Zum anderen führt das Verständnis der Organisation von Märkten als Resultat einer Interessenausensetzung zwischen gesellschaftlichen Gruppen zu der Einsicht, dass wirtschaftliches Handeln immer auch soziales beziehungsweise politisches Handeln ist, und der Referenzpunkt der Organisation der Wirtschaft daher nicht eine als autonom gedachte ökonomische Ordnung sein kann, sondern nur die gesellschaftliche Ordnung. In der Auseinandersetzung um die Ausgestaltung wirtschaftlicher Ordnung treffen an der Maximierung von Gewinn orientierte Interessen auf abweichende materielle und ideelle Interessen, die sich im Raum der politischen Öffentlichkeit artikulieren und die

institutionelle Gestalt des Wirtschaftssystems ebenso wie die Handlungen der Akteure beeinflussen. Diese Widerständigkeit artikuliert sich sowohl in Arbeitsorganisationen, wo sie durch Gewerkschaften und Betriebsräte institutionalisiert ist, als auch im Nachfrageverhalten von Konsumenten auf Märkten, die in ihren Kaufentscheidungen moralische Handlungsorientierungen einfließen lassen, als auch in Form staatlichen Handelns. Im öffentlichen Diskurs lässt sich diese Widerständigkeit allenthalben bei Standortverlagerungen oder Schließungen von Unternehmen, bei der Diskussion um Mindestlöhne, bei der Skandalisierung unternehmerischen Handelns im Fall der Verletzung ethischer Normen durch unwürdige Arbeitsbedingungen an den Produktionsstandorten oder der Externalisierung von Kosten im Umweltbereich sowie in politischen Diskussionen zur Reform sozialstaatlicher Sicherung beobachten (Ganßmann 2000). Diese Auseinandersetzungen verdichten sich in den institutionellen Strukturen der Wirtschaft als Resultat eines machtdurchsetzten Prozesses; die konkrete institutionelle Gestalt von Märkten ist das Resultat von sozialen Konflikten, in denen unterschiedliche Interessen innerhalb eines moralisch und politisch strukturierten Handlungskontextes aufeinandertreffen. Der Wandel sozialökonomischer Konfigurationen ist insofern nicht ökonomisch determiniert, sondern formt sich politisch in den Auseinandersetzungen um die Regulierung des Wirtschaftssystems. Wie Wettbewerbsmärkte sozial eingebettet sind, lässt sich daher auch nicht theoretisch deduzieren, sondern nur jeweils konkret empirisch beschreiben und in ihren historischen Entwicklungslinien nachzeichnen.

4 Schluss

Wirtschaftssoziologische Forschung hat einen zentralen Ausgangspunkt in der Problematik der Ungewissheit wirtschaftlichen Handelns. Empirische Forschungen zeigen, dass die in wirtschaftlichen Beziehungen entstehenden Koordinationsprobleme nicht auf der individualistischen Grundlage rational kalkulierter Maximierungsentscheidungen gelöst werden, sondern auf Grundlage institutioneller, sozialstruktureller und kultureller Makrostrukturen, die zur Reduzierung der Handlungskontingenz der Akteure beitragen. Hierbei hat häufig zu wenig Beachtung gefunden, dass die Einbettung wirtschaftlichen Handelns nicht nur einen Beitrag zur Koordination leistet, sondern zugleich immer auch Verteilungskonsequenzen hat. Damit aber darf sich wirtschaftssoziologische Forschung nicht auf die abstrakte Frage der Funktion sozialer Einbettung für die Koordination wirtschaftlichen Handelns beschränken, sondern muss gerade das Zustandekommen der konkreten Formen der Einbettung von Märkten untersuchen. Bei der Untersuchung der gesellschaftlichen Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns geht es sowohl um die Erklärung der Ausformung von Erwartungssicherheit der Akteure beziehungsweise der Reduktion von Ungewissheit (Beckert 1996, 2009) als zentrale Voraussetzung wirtschaftlicher Ordnung *als auch* um die Untersuchung der Formen der Regulation wirtschaftlichen Handelns als Resultat kontinuierlicher gesellschaftlicher Auseinandersetzungen um die institutionelle Strukturierung des Wirtschaftssystems.

Eine in diesem Sinn erweiterte Wirtschaftssoziologie findet sehr viel leichter Anschluss an verwandte Forschungsrichtungen innerhalb der Soziologie, die jedoch bis heute von der Wirtschaftssoziologie eher getrennt sind. Hierzu zählen einerseits die Wohlfahrtsstaatsforschung und andererseits die vergleichende politische Ökonomie.

Literatur

- Akerlof, George A., 1970: The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanisms. In: *Quarterly Journal of Economics* 84, 488–500.
- Bandelj, Nina, 2008: *From Communists to Foreign Capitalists: The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Postsocialist Europe*. Princeton: Princeton University Press.
- Beckert, Jens, 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie* 25, 125–146.
- , 1997: *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 1999: Agency, Entrepreneurs and Institutional Change: The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations. In: *Organization Studies* 20, 777–799.
- , 2007: *How Do Markets Change? On the Interrelations of Institutions, Networks and Cognition in the Development of Markets*. Florenz: Europäisches Hochschulinstitut.
- , 2009: The Social Order of Markets. In: *Theory and Society*, im Erscheinen.
- Beckert, Jens/David Dequech, 2006: Risk and Uncertainty. In: Jens Beckert/Milan Zafirovski (Hg.), *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London: Routledge, 582–587.
- Beckert, Jens/Jörg Rössel, 2004: Kunst und Preise: Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56, 32–50.
- Boltanski, Luc, 1990: *Die Führungskräfte: Die Entstehung einer sozialen Gruppe*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Burt, Ronald, 1992: *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chamberlin, Edward, 1933: *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dequech, David, 2000: Fundamental Uncertainty and Ambiguity. In: *Eastern Economic Journal* 26, 41–60.
- Deutschmann, Christoph, 1999: *Die Verheißung des absoluten Reichtums: Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2008: *Kapitalistische Dynamik: Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Diaz-Bone, Rainer, 2008: *Felder und Konventionen in der Wirtschaft: Beiträge zur neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Habilitationsschrift. Berlin: Freie Universität Berlin, FB Politik- und Sozialwissenschaften.
- Favereau, Olivier/Emmanuel Lazega, 2002: *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fligstein, Neil, 2001: Social Skill and the Theory of Fields. In: *Sociological Theory* 19, 105–125.
- Gaßmann, Heiner, 2000: *Politische Ökonomie des Sozialstaats*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- , 2007: Doppelte Kontingenz und wirtschaftliches Handeln. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Gaßmann (Hg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus, 63–77.
- , 2008: *Doing Money*. Unveröffentlichtes Manuskript.

- Godechot, Olivier, 2007: Der Finanzsektor als Feld des Kampfes um die Aneignung von Gewinnen. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus, 267–279.
- Gould, Mark, 1991: Parsons' Economic Sociology: A Failure of Will. In: *Sociological Inquiry* 61, 89–101.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Guseva, Alya/Akos Rona-Tas, 2001: Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Markets Compared. In: *American Sociological Review* 66, 623–646.
- Hirschman, Albert O., 1986: *Rival Views of Market Society*. New York: Viking Press.
- , 1987: *Leidenschaften und Interessen: Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kahneman, Daniel/Jack L. Knetsch/Richard Thaler, 1986: Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. In: *American Economic Review* 76, 728–741.
- Keynes, John Maynard, 1973 [1937]: *The General Theory of Employment: The Collected Writings of J. M. Keynes*. London: Macmillan, 109–123.
- Knight, Frank H., 1985 [1921]: *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Koçak, Özgecan, 2003: *Social Orders of Exchange: Effects and Origins of Social Order in Exchange Markets*. PhD thesis. Stanford: Stanford University.
- Lie, John, 1997: Sociology of Markets. In: *Annual Review of Sociology* 23, 341–360.
- Luhmann, Niklas, 1984: *Soziale Systeme*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Merton, Robert, 1936: The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. In: *American Sociological Review* 1, 894–904.
- North, Douglass C., 1990: *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott, 1949 [1937]: *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. Glencoe: Free Press.
- Parsons, Talcott/Edward A. Shils (Hg.), 1951: *Toward a General Theory of Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Podolny, Joel, 1993: A Status-based Model of Market Competition. In: *American Journal of Sociology* 98, 829–872.
- , 2005: *Status Signals: A Sociological Study of Market Competition*. Princeton: Princeton University Press.
- Richter, Rudolf/Eirik G. Furubotn, 2003: *Neue Institutionenökonomik*. 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Robinson, Joan, 1933: *The Economics of Imperfect Competition*. London: MacMillan.
- Rössel, Jörg, 2007: Ästhetisierung, Unsicherheit und die Entwicklung von Märkten. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus, 167–181.
- Simon, Herbert, 1955: A Behavioral Model of Rational Choice. In: *Quarterly Journal of Economics* 69, 99–118.
- , 1992: *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Brookfield: Edward Elgar.
- Smelser, Neil/Richard Swedberg (Hg.), 2005: *The Handbook of Economic Sociology*. New York/Princeton: Russell Sage Foundation und Princeton University Press.
- Stark, David, 2009: *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Stigler, George, 1961: The Economics of Information. In: *Journal of Political Economy* 75, 278–292.
- Streeck, Wolfgang/Kathleen Thelen, 2005: Introduction. In: Wolfgang Streeck/Kathleen Thelen (Hg.), *Beyond Continuity*. Oxford: Oxford University Press, 1–39.
- Velthuis, Olav, 2005: *Talking Prices*. Princeton: Princeton University Press.
- Weber, Max, 1985 [1922]: *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.

- White, Harrison, 1981: Where do Markets Come from? In: *American Journal of Sociology* 87, 517–547.
- , 1992: *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- , 2002: *Markets from Networks*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, Oliver, 1975: *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- , 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- , 1993: Calculativeness, Trust, and Economic Organization. In: *Journal of Law and Economics* 36, 453–486.
- , 2000: The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. In: *Journal of Economic Literature* 38, 595–613.

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

- DP 09/1
J. Beckert, N. Besedovsky
Die Wirtschaft als Thema der Soziologie: Zur Entwicklung wirtschaftssoziologischer Forschung in Deutschland und den USA
- DP 08/13
K. Thelen, M. R. Busemeyer
From Collectivism towards Segmentalism: Institutional Change in German Vocational Training
- DP 08/12
M. Höpner
Usurpation statt Delegation: Wie der EuGH die Binnenmarkintegration radikalisiert und warum er politischer Kontrolle bedarf
- DP 08/11
M. Kahancová
Embedding Multinationals in Postsocialist Host Countries: Social Interaction and the Compatibility of Organizational Interests with Host-Country Institutions
- DP 08/10
A. Schäfer
Krisentheorien der Demokratie: Unregierbarkeit, Spätkapitalismus und Postdemokratie

MPIfG Working Papers

- WP 08/7
W. Streeck
Von der gesteuerten Demokratie zum selbststeuernden Kapitalismus: Die Sozialwissenschaften in der Liberalisierung
- WP 08/6
W. Streeck
Flexible Markets, Stable Societies?
- WP 08/5
C. Deutschmann
Der kollektive „Buddenbrooks-Effekt: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten
- WP 08/4
J. Beckert, W. Streeck
Economic Sociology and Political Economy: A Programmatic Perspective
- WP 08/3
W. Streeck
Industrial Relations Today: Reining in Flexibility
- WP 08/2
I. Troy, R. Werle
Uncertainty and the Market for Patents
- WP 08/1
G. Möllering
Inviting or Avoiding Deception through Trust? Conceptual Exploration of an Ambivalent Relationship

MPIfG Books

- W. Streeck
Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy
Oxford University Press, 2009
- R. Mayntz
Über Governance: Institutionen und Prozesse politischer Regelung
Campus, 2009
- S. Burkhart
Blockierte Politik: Ursachen und Folgen von „Divided Government“ in Deutschland
Campus, 2008
- L. Dobusch
Windows versus Linux: Markt – Organisation – Pfad
VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2008
- M. Höpner, A. Schäfer (Hg.)
Die Politische Ökonomie der europäischen Integration
Campus, 2008
- C. Woll
Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade
Cornell Studies in Political Economy
Cornell University Press, 2008
- P. Manow
Im Schatten des Königs: Die politische Anatomie demokratischer Repräsentation
Suhrkamp, 2008

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Working Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Books

At bookstores; abstracts on the MPIfG website.

www.mpifg.de

Go to *Publications*.

New Titles

Consult our website for the most complete and up-to-date information about MPIfG publications and publications by MPIfG researchers. To sign up for newsletters and mailings, please go to *Service* on the MPIfG website. Upon request to info@mpifg.de, we will be happy to send you our Recent Publications brochure.

ERPA

MPIfG Discussion Papers and MPIfG Working Papers in the field of European integration research are included in the *European Research Papers Archive (ERPA)* which offers full-text search options: <http://eiop.or.at/erpa>.